



Universidad  
Tecnológica  
del Perú

Facultad de Administración y Negocios  
Administración de Negocios Internacionales

Trabajo de Investigación:

**“Estudio de las barreras para  
arancelarias impuestas por la Unión  
Europea para el ingreso de mandarinas  
peruanas a Alemania”**

Autores:

Noemi del Pilar, Regalado Torres  
Oscar Miguel, Torres Cama

Para optar el Grado Académico de Bachiller en:  
Administración de Negocios Internacionales

Lima - Perú

2020

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Grado Académico de Bachiller

Por el presente documento, yo Noemi del Pilar Regalado Torres, identificada con DNI N° 75891516 y Oscar Miguel Torres Cama, identificado con DNI N° 72750595, ambos egresados de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, informamos que hemos elaborado el Trabajo de Investigación denominado “Estudio de las barreras para arancelarias impuestas por la Unión Europea para el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania”, para optar por el Grado Académico de Bachiller en la carrera de Administración de Negocios Internacionales, declaramos que este trabajo ha sido desarrollado íntegramente por el/los autor/es que lo suscribe/n y afirmamos que no existe plagio de ninguna naturaleza. Así mismo, dejamos constancia de que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo, por lo que no se ha asumido como propias las ideas vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos como en Internet. Así mismo, afirmamos que somos responsables solidarios de todo su contenido y asumimos, como autores, las consecuencias ante cualquier falta, error u omisión de referencias en el documento. Sé que este compromiso de autenticidad y no plagio puede tener connotaciones éticas y legales. Por ello, en caso de incumplimiento de esta declaración, nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas que dictamine la Universidad Tecnológica del Perú y a lo estipulado en el Reglamento de SUNEDU.

Lima, 01 de octubre del 2020.



-----  
Regalado Torres, Noemi del Pilar  
DNI: 75891516



-----  
Torres Cama, Oscar Miguel  
DNI: 72750595

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación se enfoca en el estudio del impacto que conllevan las barreras para arancelarias impuestas por la Unión Europea (UE) para el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania, nos planteamos esta interrogante, debido a que en los últimos años las estadísticas reflejan que una curva descendente en cuanto la exportación de la mandarina. En esta investigación, utilizaremos el método cuantitativo, dado que describiremos y analizaremos las diversas restricciones arancelarias que aplican al ingreso de un producto extranjero. Además, hemos recolectado diversas fuentes como por ejemplo: tesis, artículos, investigaciones del rubro, columnas de especialistas, entrevistas, etc. Donde nuestra fuente secundaria fueron las entrevistas. Durante la etapa de investigación, nos centramos en una empresa Consorcio de Productores de Fruta, entrevistamos al personal encargado del comercio exterior. Por otro lado, nuestra variable dependiente son las mandarinas peruanas, por lo cual hemos estudiado la producción nacional de este fruto, también acerca de su cultivo, zonas geográficas, etc. Al término, de nuestro trabajo de investigación, dimos con la conclusión que las barreras para arancelarias, si bien es cierto es un impedimento de libre acceso al comercio exterior, sin embargo, hace que las empresas sean más competitivas, cuenten con más certificaciones nacionales e internacionales, mayores capacitaciones, etc. Sin más, a continuación, se les presentará nuestro trabajo de investigación.

## **ABSTRACT**

This research work focuses on the study of the impact of the tariff barriers imposed by the European Union (EU) for the entry of Peruvian mandarins to Germany, we pose this question, because in recent years the statistics reflect than a downward curve in terms of mandarin exports. In this investigation, we will use the quantitative method, since we will describe and analyze the various tariff restrictions that apply to the entry of a foreign product. In addition, we have collected various sources such as: thesis, articles, research in the field, columns of specialists, interviews, etc. Where our secondary source was the interviews. During the investigation stage, we focused on a company Consorcio de Productores de Fruta, we interviewed the personnel in charge of foreign trade. On the other hand, our dependent variable is the Peruvian mandarins, for which we have studied the national production of this fruit, also about its cultivation, geographical areas, etc. At the end of our research work, we came to the conclusion that tariff barriers, although it is true is an impediment to free access to foreign trade, however, makes companies more competitive, have more national certifications and international, more training, etc. Without further ado, then our research work will be presented to you.

**Keywords: tariffs, tariff barriers, europe, mandarins, restrictions**

## **DEDICATORIA**

En primer lugar, agradecemos a Dios, quien nos da salud y vida para concluir nuestras metas. A nuestros padres por ser razón y motivo de nuestros logros y familiares por su apoyo moral brindado durante nuestra etapa universitaria.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a nuestros padres, gracias a ellos esto se hizo posible. Asimismo, a toda nuestra familia; abuelos, tíos, primos; que apostaron en nosotros y acompañaron durante esta etapa. Por último, a toda la plana de docentes que nos enseñaron, rescatamos cada conocimiento adquirido.

## INDICE

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN .....	2
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
DEDICATORIA .....	5
AGRADECIMIENTO.....	6
1. INTRODUCCIÓN .....	9
2. CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	10
2.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA .....	10
2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	11
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	13
3.1. Objetivo General .....	13
3.2. Objetivos específicos .....	13
4. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS .....	13
4.1. Hipótesis General .....	13
4.2. Hipótesis Específicas.....	13
5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	14
5.1. Teórica .....	14
5.2. Práctica .....	14
2. CAPITULO II: MARCO TEÓRICO .....	15
2.1. ANTECEDENTES NACIONALES .....	15
2.2. ANTECEDENTES INTERNACIONALES .....	17
3. MARCO TEÓRICO.....	19
4. METODO DE INVESTIGACIÓN .....	25
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN: .....	25
4.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN: .....	25
4.3. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN:.....	25
4.4. UNIDAD DE ANÁLISIS:.....	25
4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA:.....	26
4.6. TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN:.....	26
4.7. INSTRUMENTOS: .....	26
4.8. DESARROLLO DEL INSTRUMENTO: .....	26
5. CONCLUSIONES.....	27
5.1. CONCLUSIÓN GENERAL.....	27
5.2. CONCLUSIONES ESPECÍFICAS .....	27
6. RECOMENDACIONES .....	28
6.1. RECOMENDACIÓN GENERAL .....	28
6.2. RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS .....	28
7. CAPITULO III: RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	30

BIBLIOGRAFÍA.....	32
ANEXOS .....	34
ANEXO 1. FICHA DE TAREA INVESTIGACIÓN .....	34
ANEXO 2. MATRICES .....	38
2.1 MATRIZ DE DIMENSIONES DE LAS VARIABLES:.....	38
2.2 MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	40
2.3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	41
2.4 MATRIZ INSTRUMENTAL Y DE TECNICA DE INVESTIGACIÓN.....	43
ANEXO 3. DESARROLLO DE LA ENTREVISTA.....	44
ANEXO 4. VALIDACION DE JUECES.....	51
ANEXO 5. PRESUPUESTO DE TRABAJO .....	63
ANEXO 6. TABULACIÓN DEL RESUMEN DE VALIDACION .....	64
ANEXO 7. CRONOGRAMA DE TRABAJO .....	65



## **1. INTRODUCCIÓN**

Hoy en día el mundo muestra considerables retos a todas las personas, empresas que deseen expandir el futuro de su negocio en territorios nacionales, es en ese instante donde las exportaciones entran a tallar un rol fundamental en el rubro internacional. En el caso de Perú, vemos que contiene gran diversidad de productos potenciales que son interesantes para el mercado mundial. En la presente, nos enfocaremos en el estudio de las restricciones arancelarias exigidas por la nación europea para el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania; este estado a la cuestión aportará nueva información para generar un proceso exportador aplicable a futuro, también queremos hacer notar que pese a las distintas restricciones arancelarias que pueda imponer los países miembros en la Unión Europea, en esta ocasión en Alemania existen las oportunidades para mejorar el nivel de exportaciones hacia mercados internacionales teniendo como base las exportaciones actuales y la demanda de dicho productos. Además, dar un importante aporte a nuestra sociedad, ya que como país contamos con gran diversidad de flora, lo cual nos beneficia y genera gran demanda creciente respecto a la demanda comercial que frutos como la mandarina puede obtener en Europa. Así mismo, hemos planteado nuestro problema para el presente estado de la cuestión; ¿De qué manera las barreras para arancelarias afectan el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania? con la finalidad de determinar las diversas barreras que impone la Unión Europea para las exportaciones de mandarinas, dado a ello, nuestro enfoque será cualitativo, donde analizaremos diversos factores que contribuirán en dar la respuesta a nuestro planteamiento de problema en este proceso de investigación.

## **2. CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **2.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

Las barreras para arancelarias son medidas y/o restricciones que aplican los países al ingresar un producto extranjero al territorio nacional. Es netamente una disposición gubernamental que independientemente del arancel, aplica la restricción del ingreso al exigirle el cumplimiento obligatorio de especificaciones técnicas o administrativas. Estas barreras para arancelarias o no arancelarias, tienen distintos fines por el cual se originó; sin embargo, especialistas mencionan que; se originaron para proteger la industria nacional, salvaguardar la salud de los consumidores, así como sancionar el carecimiento de reciprocidad o prácticas desleales entre países. Por lo general, estas barreras solo se aplican en países poderosos con alto índice económico para salvaguardar sus intereses propios.

Dado el contexto acerca de las barreras para arancelarias, nos enfocamos en las exportaciones peruanas hacia Europa, donde estudios demuestran que uno de los factores por el cual exportadores “evitan” el comercio a Europa es por el sinnúmero de regulaciones exigibles que los países europeos aplican. Sin embargo, existen empresas con años en el rubro que, a pesar de las medidas aplicables, logran exportar a Europa.

De acuerdo a lo mencionado, nos surgió el interés de seguir investigando el impacto que estas barreras conllevan con las exportaciones peruanas, especialmente en un fruto, las mandarinas; escogimos este fruto debido a que, en Europa tiene gran demanda comercial, así mismo al ser un producto de consumo humano, tendrás más barreras, por lo cual captó nuestro interés de investigar y dar un gran aporte a la comunidad peruana exportable.

## **2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

En los últimos cinco años la mandarina ha tenido gran demanda comercial nacional e internacionalmente, debido a los grandes beneficios que este fruto posee, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) “La mandarina es el fruto de un árbol, el mandarino, de la familia de las rutáceas (género Citrus), algo más pequeño que el naranjo. Los frutos (hespérides), de tamaño menor que la naranja, están distribuidos en gajos y tienen una pulpa formada por vesículas llenas de jugo muy aromático. La mandarina es el fruto de un árbol, el mandarino, de la familia de las rutáceas (género Citrus), algo más pequeño que el naranjo. Los frutos (hespérides), de tamaño menor que la naranja, están distribuidos en gajos y tienen una pulpa formada por vesículas llenas de jugo muy aromático” (FAO, 2017). Además, el Perú se encuentra en el puesto 14 de la producción global de mandarinas, donde la que lidera es China.

Según la información obtenida, se evidencia que las exportaciones de las mandarinas peruanas hacia el mundo han presentado un gran incremento en su valor comercial durante los últimos tres años, es decir del 2016 al 2019, logrando iniciar con un valor FOB de \$45,419 miles de dólares y llegando a obtener \$ 197,351 del valor FOB en el año 2019.

El principal importador de mandarinas es Alemania, logrando importar 459,564 TN en el último año, 2019 logrando una participación del 72% del total de mandarinas exportadas en todo el mundo.

Según lo mencionado líneas arriba, se ha llegado a saber acerca de las principales barreras de exportación, que es la barrera de conocimientos, ya que el personal carece de capacitación en el área de Comercio Exterior, o el escaso manejo de experiencia e información al momento de exportar, son consecuentes de un sobre costo o

pérdidas que generan a la empresa por una toma mala de decisiones o continuas pérdidas de oportunidades a la organización.

Por otro lado, también existen las barreras exógenas, que básicamente se refiere al riesgo e inestabilidad política y económica del país destino que trae como consecuente la inseguridad al momento de ejecutar una exportación, debido a que al tener inestabilidad económica, se verá desfavorable el tipo de cambio.

De esta manera, surgen las restricciones arancelarias que tienen distintos países desarrollados para el ingreso de productos hacia sus mercados, a través de elevados porcentajes de aranceles, certificaciones, documentaciones técnicas y administrativas, otorgándole como única consecuencia la elevación de precio y perdiendo competitividad.

Las barreras mencionadas han sido estudiadas y analizadas de cara a las exportaciones de mandarinas peruanas, con la finalidad de obtener conocimientos y poder brindar un eficiente análisis en este presente trabajo de investigación.

### **3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Objetivo General**

Determinar el impacto que conlleva las barreras para arancelarias con el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania.

#### **3.2. Objetivos específicos**

- a) Determinar cómo se relacionan las barreras para arancelarias y la afectación que está conlleva de cara a las empresas exportadoras y/o agricultores peruanos.
- b) Determinar cómo se relaciona las barreras para arancelarias en los costos de producción de las empresas agroexportadoras.

### **4. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS**

#### **4.1. Hipótesis General**

Las barreras para arancelarias afectan directamente a la exportación de mandarinas peruanas a Alemania

#### **4.2. Hipótesis Específicas**

- a) Las barreras para arancelarias afectan directamente a empresas exportadoras y/o agricultores peruanos
- b) Las barreras para arancelarias afectan directamente a los costos de producción de las empresas agroexportadoras.

## **5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **5.1. Teórica**

Esta investigación tiene como finalidad determinar cuál es el impacto que conlleva la aplicación de las barreras para arancelarias con el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania, por tal motivo se considera que es de suma importancia que las entidades del gobierno faciliten el proceso de exportación, aspectos que ayudarían a una mejor toma de decisiones de los altos cargos de una empresa con la finalidad de dominar y/o conocer ampliamente el mundo de las barreras para arancelarias.

### **5.2. Práctica**

Con la conclusión de este presente trabajo de investigación, se busca en primer lugar contribuir a los diversos estudiantes y al rubro del sector exportador a través de conocimientos eficientes sobre las principales barreras para arancelarias. Asimismo, buscamos disminuir la falta de capacidad que hoy en día empresas peruanas experimentan a la hora de exportar y llevarse sorpresas respecto en la comunidad europea.

## 2. CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. ANTECEDENTES NACIONALES

Existen diversos trabajos de investigación que tienen como variable principal el estudio de las barreras para arancelarias, sin embargo, estos se centran en otra segunda variable, pero de igual manera, es de gran apoyo al momento de la recolección de fuentes. A continuación, mencionaremos un trabajo de investigación de: Llamonga, Katherine (2016), esta investigación se titula como **“La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la unión europea sobre exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la región La Libertad”** donde principalmente se centra en estudiar el impacto de estas restricciones en el ingreso de agroalimentos al viejo continente. Esta tesis, concluye en que las medidas son ligeramente positivas, debido a que estas medidas arancelarias buscan lograr la competitividad en una empresa peruana y de esta manera expandirse a más mercados logrando ser reconocidos internacionalmente, así como dar a conocer nuestros productos peruanos. Asimismo, analizamos otro trabajo de investigación de autor, Tello, Cristina (2007), llamado **“Las restricciones no arancelarias: Los reglamentos técnicos y su impacto en el comercio peruano”** este trabajo de investigación se basa en los aspectos técnicos que conllevan las restricciones no arancelarias; se dice que las medidas son impuestas por países desarrollados que buscan únicamente el bienestar de sus consumidores finales, por consecuente existen diversos medios regulatorios que de una u otra manera impiden el ingreso de productos extranjero a territorio nacional, el trabajo en mención, identifica y analiza cada medida y ente regulador, con la finalidad de dar un aporte a la sociedad y/o empresas del rubro del comercio exterior de esta manera evitará cualquier imprevisto en una transacción internacional. Por último, queremos mencionar a esta investigación de autor; Calderón, Paola (2016), que cuenta con una tesis titulada **“Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación**

**de aceite de oliva de mypes formales de la región Tacna, 2015”** la investigación mencionado se basa en el estudio en analizar el impacto que las medidas arancelarias que influyen en el crecimiento de una mype en Tacna, donde el resultado se refleja que empresas mypes aún no están en la capacidad de cumplir con los requerimientos exigibles, debido a que carecen de capacitaciones, desconocimiento del rubro, entre otros aspectos que limitan a una mype lograr exportar con éxito. Citaremos otra tesis de autora: Mendoza, Lady con su investigación que se titula: **“Barreras a la exportación y la relación con el desarrollador del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua”** Esta tesis está basada en las barreras de exportación de quinua con el marketing de empresas peruanas. La autora menciona que, para lograr una buena penetración de mercados, es de suma importancia contar con una buena estrategia de marketing, debido a que las barreras arancelarias causarán un incremento a tu producto, sin embargo, deberán contar con un buen marketing logrando inmediatamente la captación del cliente o consumidor final. Escogimos cuatro tesis de distintas universidades que nos pareció interesantes mencionarlo en nuestra investigación, debido a que nos sirvieron como fuentes de información, así mismo le dio un aporte a nuestra sociedad del comercio exterior y por último nos dio a conocer el estado en el cual se encuentra, por ejemplo, las empresas mypes que buscan expandir sus horizontes con el sueño de exportar al exterior.



## 2.2. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

En el contexto internacional, se identificó que hay más investigaciones respecto al análisis del impacto del estudio de las barreras para arancelarias. Además, mencionar que estas investigaciones representan más de una variable que daremos a conocer las próximas líneas. Se menciona a la primera investigación; Villa, Mirian; **“Efectos de la aplicación de barreras arancelarias y no arancelarias en la importación de preparaciones capilares y su impacto en la producción nacional” (Ecuador)**; en este caso, se enfoca en las importaciones, el autor da como hipótesis que la aplicación de las barreras arancelarias a la importación conlleva al aumento del precio, lo cual genera un impacto ligeramente negativo, debido a que en una primera instancia el producto es rechazado, de tal forma hace que la producción nacional se vea favorecida, debido a que el consumidor final preferirá el producto nacional por el precio, este es uno de los efectos más significantes de las barreras para arancelaria, pues dificulta el ingreso de un bien extranjero a territorio nacional. Asimismo, encontramos otra tesis de Argentina, que tiene de autor a: Paiz, Juan (2009) **“Barreras no arancelarias para el comercio internacional de productos de complejo oleaginoso”** la tesis en mención está basada en el impacto de productos específicos que se ven afectados a las barreras no arancelarias aplicadas en la UE, indicando que las barreras impuestas se refieren a requisitos en la producción, registro e importación de etiquetado, salubridad y calidad, es decir un sin número de requisitos para el libre tránsito internacional. Por último, mencionaremos a la tesis de España de Coppelli, Gerardo titulada **“Propósito e impacto de las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio internacional”** esta tesis se enfoca en dar el origen y el porqué de las medidas arancelarias, de acuerdo al autor, menciona que se origina únicamente por el cuidado del consumidor final, en cuanto a ser más rigurosos en los procesos de calidad, contar con distintas certificaciones; así mismo, busca salvaguardar a la industria nacional, busca protegerlo, otorgándole

cuotas de importación a productos extranjeros, estas restricciones son más comunes en el continente europeo, debido a que son más cuidadosos en higiene y salubridad alimentaria. Por último, esta investigación de Baena, José **“Las restricciones y los aranceles de exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?”** La tesis en mención, indica que las medidas restrictivas arancelarias cuentan con dos puntos de vista, sin embargo, especialistas se centran en que son netamente neoproteccionismo de cuidar y salvaguardar los intereses nacionales, es decir proteger a la industria nacional e impedir el ingreso de bienes extranjeros. Mencionamos cuatro tesis que reflejan importancia en nuestro tema, debido a que cuentan con otra segunda variable, lo cual nos muestra que nuestro tema elegido es un tema amplio y enriquecedor en cuanto ramas y búsqueda de fuentes primarias y secundarias.

### 3. MARCO TEÓRICO

Un factor importante que se debe considerar para la aceptación del proceso de una exportación son dos determinantes factores; barreras arancelarias y no arancelarias implementadas por los países del mundo. Al realizar un proceso internacional, es de suma importancia realizar un análisis previo al país de destino, ya que, al no realizar esta práctica, el exportador puede tener grandes pérdidas, o también tener problemas con las leyes regulatorias. Estas restricciones internacionales (aranceles) son de pago exigible por el comprador y/o vendedor en el país de origen o destino. Asimismo, es de suma importancia saber que todos los países del mundo manejan diferentes tipos de aranceles, unos pueden contener una tasa baja y otros elevados, esto dependerá de cada política del país, de cuánto quiere proteger a la industria nacional. Sarquis, A. (2002). La autora hace mención que las barreras arancelarias son interpuestas por el gobierno del país destino con el único propósito de salvaguardar sus productos originarios; a sus consumidores finales, busca que el producto importado cumpla con ciertas regulaciones para el consumo final. Las restricciones no arancelarias (RNA's) tiene como función principal limitar el comercio internacional con el único objetivo de proteger y favorecer a la industria nacional. El Perú no está ajeno a lo ocurre en el mundo internacional, actualmente, las RNA's son un conjunto conformados por treinta y nueve países, los cuales imponen e ingreso de los productos nacionales, además hay otros quince dentro de las RNA's que conforman la Unión Europea; los países con mayor adquisición económica son los primeros que imponen las medidas no arancelarias, aumentando el costo de importación añadiéndose el IGV O IVA, además diversos derechos arancelarios. Estas restricciones arancelarias, hablan sobre los parámetros técnicos que se basan en el sentido de prevención, es decir pone énfasis en procesos, certificaciones, medidas de producción, es decir, que cuente con la documentación y certificación acorde al mercado competitivo y exigible al realizar el proceso internacional. Tello, C. (2007). Se resalta la importancia que se debe contar a la hora exportar un producto, ya que conlleva a un proceso extenso desde la compra del

insumo primario hasta la distribución física internacional, impuestos arancelarios que cada producto se somete.

Los países europeos cada día están obligados a plantear restricciones económicas, considerando que cada país tiene como “estrategia” amparar a sus empresas y los sectores productivos (empleando las medidas mencionadas), con el objetivo principal de no verse afectados con los productos extranjeros. Las barreras arancelarias van de la mano con el proteccionismo, ya que el proteccionismo son un conjunto de impedimentos de productos extranjeros que ingresen a territorio nacional. Las barreras no arancelarias buscan restringir las importaciones tomando otras medidas y mecanismo especiales, como el uso de gravámenes y certificaciones exigibles para cada exportación. Rojas, J. (2016). Estas barreras para arancelarias surgen debido al mundo globalizado de empresas que vivimos hoy en día que buscan de una u otra manera penetrar el mercado destino con la finalidad de expandirse y lograr la internacionalización como consecuencia, lleva a una economía a aprovechar las ventajas comparativas de cara a las empresas exportadoras. La competitividad, es la esencia del éxito en el mundo, por tal motivo, gran mayoría de empresas emplean la prospectiva, donde toman en cuenta factores como: político, económico, cultural, etc. Flórez, M (2013).

Hoy en día es un reto para los exportadores conquistar otros mercados por las barreras para arancelarias que hoy existen en gran mayoría de mercados potenciales; por ejemplo, la Unión Europea exige a los importadores que sus productos exportados tengan certificaciones de calidad, inocuidad y sobre todo, que esté libre de impurezas para el consumo humano o con la obligación que cuenten con el certificado EureGAP que solicitan los supermercados europeos. Respecto a los alimentos agrícolas, el autor nos habla sobre las “buenas prácticas de agricultura” (BPA), esta estrategia es utilizada por algunas empresas exportadoras el propósito de disminuir cualquier agente inmune a que pueda dañar el producto final, para ello se emplea diversos procesos que aseguren que el producto sea inocuo, es decir de calidad. Sencillo, G. (2005).

Por otro lado, las buenas prácticas de agricultura tienen como función principal, enfocarse en los métodos de producción, estándares de campo y/o cultivo, donde identifican la prevención y el método de regado. En conclusión, toda nación que participe en el comercio internacional plantea sus propias restricciones arancelarias a todo producto nacional que desee expandirse. Europa, exige a los productos extranjeros cumplir de manera obligatoria con los certificados sanitarios y fitosanitarios, citaremos a un artículo para mayor detalle. Las restricciones arancelarias son aplicadas con el propósito de salvaguardar la salud de los consumidores finales; asimismo, va de la mano con el cuidado de los animales, ya que estos están propensos a adquirir cualquier mal y por ende dañar a la cadena alimentaria. Naciones Unidas (2012).

Por otro lado, tenemos dos clases de restricciones arancelarias que dificultan el proceso internacional. Existen dos tipos de barreras arancelarias que pueden impedir la importación, una de ellas son las barreras físicas; que en síntesis lo regula la aduana y son controles administrativos, mientras que las barreras no físicas conllevan al resguardo de la salud de todas las personas y de nuestro ecosistema como la del consumidor final. Para lograr la negociación con países europeos como fabricante, es obligatorio contar con el conjunto armonizado o estandarizado internacional, es decir por lo menos pertenecer a una ISO. En la actualidad, en Europa se está consolidando el pasaporte al producto importado como "conformidad europea" (CE), por ejemplo, una mercancía, cuenta con las regulaciones exigibles para el mercado "CE" será beneficiario al acceso al mercado de Europa y al espacio económico europeo. Herfried, W. (2000). B4-66. Estas exigencias y/o cumplimientos son esenciales para cualquier exportador que desee introducirse al mercado del viejo continente de manera exitosa, logrando la reducción del peligro en problemas de responsabilidad, lo cual genera la poca demanda en reclamaciones de cara a los clientes y consumidores, en otras palabras, este CE, es una estrategia de exportación a la UE. Los requisitos sanitarios y fitosanitarios que ha impuesto la Unión Europea para las exportaciones de todo tipo de alimentos, ya sea agrícolas, agroindustriales y de pesca. Estos consideran que una de sus estrategias

globales es la seguridad alimentaria que se debe tener en cuenta al exportar productos a los países que lo conforman, teniendo en cuenta que su objetivo es garantizar mejora en la salud, seguridad y confianza en los consumidores europeos brindándoles una buena calidad de productos. Mincetur. (2010).

Empresas exportadoras deben contar con certificación HACCP ya que es un sistema de autocontrol que debe ser considerado por los operadores del sector de productos alimenticios. PROCOMER (2009). Para poder exportar frutas o cualquier alimento a países que conforman la Unión Europea, tendrán que pasar por ciertos requisitos como las entidades de Digesa, Senasa y el Instituto Tecnológico Pesquero, los cuales son encargados de inspeccionar, verificar y dar la conformidad de que estos productos están aptos para ser exportados sin ninguna plaga u epidemias que afecten la salud de los consumidores finales. Existe un acuerdo internacional MSF (medidas sanitarias y fitosanitarias) que posee la finalidad de proteger la vida y el bienestar de los usuarios, así como también la de los animales. Estos previenen que no se adquieran en sus tierras, ya que atentan directamente al bienestar nacional. El acuerdo de la MSF, permite a los países implantar sus propias normas, pero dichas medidas deben tener como sustento los testimonios de ciertos científicos e ingenieros expertos en el tema. Caso contrario, se utilizan para la restricción del comercio, ya que son rigurosos en sus evaluaciones. Martinez, Sofia (2013). Respecto a nuestro país con las exportaciones, el Perú obtuvo una demanda creciente de 4,7%. Anteriormente lo que más se exportaba eran metales preciosos. Sin embargo, hoy en día del total de nuestras exportaciones, lo más demandado son los productos agros, teniendo como líder al café seguido del espárrago y productos frutales, debido a nuestra ubicación geográfica contamos con una diversidad en productos agro y que son de gran atracción internacional.

Se tienen dos casos fundamentales para hacer énfasis que los acuerdos que tenemos con la nación europea, una de ellas es que el Perú cuenta con un acuerdo comercial, con el propósito de poder ingresar los productos frutícolas en este caso cítricos de manera más factible al mercado europeo, no obstante, la desmedida sensibilidad señalada por ellos, se nos ha abierto un impuesto arancelario, denominado “AD-VALOREM”. A pesar de ello, se conserva un sistema europeo denominado “Precios de entrada”, que permite destinar un derecho arancelario específico, cuyo nivel depende de dos criterios: la fecha en la que se exporta el producto y nivel del precio. El rubro de las exportaciones en los últimos años ha tenido una demanda comercial creciente, teniendo como el principal mercado de las frutas a nivel internacional. Básicamente este factor positivo se debe a la expansión de la superficie donde se cultiva los frutos y el aumento de exportaciones hacia más países. Así mismo, los autores mencionan que nuestro país posee diversos factores beneficiosos para la contribución sostenible de los frutos, como la demanda comercial, la volatilidad de climas, procesos productos y criterios de calidad. Casi el 45% de nuestras exportaciones de frutas tienen como destino a países pertenecientes a la Unión Europea. Benavente M. & Calderón, A & Rivadeneira, D & Rodríguez, K. (2012). El Perú es un buen motor de cultivo de frutícolas; Lambayeque son uno de los departamentos que contiene mayor índice en cuanto a cantidad de frutas exportadas, esto se debe a su ubicación geográfica. Así mismo, los protagonistas señalan que el Perú debe de seguir con esa ideología exportadora, incentivar a más empresas productoras a internacionalizarse de manera que logren su consolidación y el beneficio común. Nuestro país posee gran biodiversidad en cuanto a nuestros productos naturales gracias a nuestra ubicación geográfica; con nuestros recursos podemos ser un “boom exportable” hacia el mercado extranjero, principalmente a Europa, ya que son nuestros principales consumidores de productos agros que son de gran atracción internacional. A continuación, citaremos a dos autores que nos hablan acerca de las facilidades que nos brinda nuestro gobierno para llevar a cabo el proceso internacional. Según lo investigado se puede producir prácticamente todo el año, sin embargo, los

envíos al extranjero también señalan una evidente estacionalidad que inicialmente se centralizaban en escasos meses y dicho tiempo se ha venido aumentando en la medida que se aprecia un gran avance en la agricultura y crecimiento tecnológico. La principal zona de cultivo de este fruto se concentra en el norte chico del Perú (Huaral, Chancay y Huacho). Perú cuenta con gran número de acuerdos comerciales, lo cual genera como beneficio principal es otorgar a la empresa exportadora un libre pase al mercado destino e incentivando a concretar la internacionalización. Así mismo, con los TLC's nuestro país busca expandirse, generado mayor apertura de mercados internacionales. Actualmente, nuestro país 19 acuerdos comerciales incluyendo a la OMC con un total de 52 países. Eguren, F. & Marapi, R. (2015) pp 7-9. Por otra parte, para llegar al éxito exportable por nuestro país, el estado peruano quiere convertir a Perú en un país grande en exportación, ya que su oferta exportable cuenta con más de 5000 productos, además con el acuerdo comercial que se tiene con la UE estamos libres de aranceles siempre y cuando se cumpla con los requisitos. Asimismo, en el marco legal, Perú cuenta con normativas legales que a continuación, daremos a detalle. Existe la ley general de aduanas un compendio de sub partidas, donde se clasifica en secciones y capítulos. Esta ley tiene como objetivo regular las normativas y políticas de las aduanas. En el Perú existe un Decreto Legislativo N° 1053, este decreto se emplea para cualquier proceso internacional en el Perú y se aplica a cualquier ciudadano, producto y transporte en zona aduanera.



## **4. METODO DE INVESTIGACIÓN**

### **4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN:**

Nuestra investigación tendrá el modelo básico, donde contaremos con dos variables de análisis, la barrera para arancelarias impuestas por la UE y las mandarinas peruanas. En el desarrollo de nuestra investigación, emplearemos diversos factores acerca de nuestra unidad de análisis con la finalidad de lograr los objetivos planteados y dar respuesta a nuestro problema de investigación.

### **4.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN:**

Utilizaremos la metodología descriptiva, ya que las barreras para-arancelaria ya están definidas, indagaremos a profundidad con la finalidad de dar respuesta durante nuestra investigación a la pregunta planteada líneas arriba.

### **4.3. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN:**

La presente investigación tiene el enfoque cualitativo, ya que detallaremos el impacto de las barreras para-arancelarias que fueron interpuestas por la UE y de qué manera afecta a nuestras exportaciones.

### **4.4. UNIDAD DE ANÁLISIS:**

Para el desarrollo de nuestro trabajo hemos planteado dos unidades de análisis: barreras para arancelarias impuestas por la unión europea y mandarinas peruana, debido a que nuestro planteamiento de problema es el siguiente: ¿De qué manera las barreras para arancelarias impuestas por la UE afecta el ingreso de mandarinas peruanas? El objetivo principal es analizar el impacto de estas restricciones internacionales.

#### **4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA:**

En el Perú aproximadamente 97 empresas peruanas que exportan mandarinas al mundo Asimismo, nuestra muestra para recopilar información será de una empresa, esta empresa es la que tiene mayor participación en mercado internacional; Consorcio de Productores de Fruta (CPF). Entrevistaremos a 02 trabajadores ya que, en el área de exportaciones, solo hay dos personas encargadas de la gestión internacional.

#### **4.6. TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN:**

Para la realización de nuestro trabajo de investigación emplearemos herramientas como entrevistas especializados en el rubro, así como encuestas que ayuden a la recopilación de datos con la finalidad de adquirir información eficaz.

#### **4.7. INSTRUMENTOS:**

Nuestros instrumentos para la búsqueda de información severa será folletos de diversas entidades públicas y privadas, también asistiremos a charlas para nutrirnos acerca del tema en mención. Asimismo, emplearemos el método de entrevista con especialistas en el rubro enfocado al estilo cualitativo donde resolveremos nuestras dudas y a la vez, recopilaremos información acerca de nuestras unidades de análisis.

#### **4.8. DESARROLLO DEL INSTRUMENTO:**

Elaboración de diversas actividades con la finalidad de poder adquirir la información y/o conocimientos necesarios para presentar un trabajo de investigación digno y eficiente que ayude a contribuir a la sociedad y dar un apoyo científico a nuestra alma mater, UTP.

## **5. CONCLUSIONES**

### **5.1. CONCLUSIÓN GENERAL**

- Las barreras para arancelarias, sí afectan de manera directa el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania, debido a que existen un sinnúmero de restricciones que evita o reduce las exportaciones al país destino. Asimismo, especialistas afirman que estas restricciones se crearon únicamente para salvaguardar la industria nacional, con la finalidad de que Europa está en camino a la consolidación de ser potencia del mundo.

### **5.2. CONCLUSIONES ESPECÍFICAS**

- Las barreras para arancelarias, sí afectan directamente a las empresas exportadoras y agricultores peruanos. De acuerdo a lo explicado, determinamos que la aplicación de las barreras para arancelarias arrastra diversas causas de problemas, por ejemplo deja que los exportadores sigan expandiéndose a más países, no logrando consolidarse en mercado europeo, sino buscar mercados “fáciles”, de igual manera perjudica a los agricultores, debido a que no potencializan al máximo la capacidad productiva de nuestras tierras, generando pérdida de generación de divisas, pérdida de empleos, etc.
- Las barreras para arancelarias, sí afectan directamente los costos de producción de las empresas agroexportadoras. Esta hipótesis, ahora una conclusión afirmada, lo determinamos de acuerdo las manifestaciones de los especialistas, debido a que al ser un producto totalmente inocuo y apto para la exportación a la UE, quiere decir que ha pasado por rigurosos estándares de calidad desde el cultivo hasta la distribución física internacional, de tal manera exige que el proceso de producción tenga costos elevados y sobrecostos, por toda la trazabilidad que el producto final posee.

## **6. RECOMENDACIONES**

### **6.1. RECOMENDACIÓN GENERAL**

- Como investigadores y conocedores del tema, recomendamos que antes de ingresar al mercado europeo, precisar que es un mercado estricto y difícil, conocerlo totalmente, debido a que exigen diversas regulaciones, asimismo cuentan con leyes que todo exportador extranjero debe de cumplir, caso contrario puede conllevar a problemas legales. Hoy en día, existen empresas asesoras en el rubro, especializadas en exportación a Europa, sería una gran opción recurrir a esta ayuda, de esta manera generaremos mayor confianza en nuestros clientes y lograremos exportar de la mejor manera con la finalidad de volvernos recurrentes en tierras europeas.

### **6.2. RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS**

- Recomendamos que empresas agroexportadoras peruanas se sumen al reto de exportar al mercado europeo, al principio es difícil, sin embargo luego se volverá frecuente, sigamos exportando nuestros productos peruanos, tenemos una excelente zona geográfica, lo cual nos permite gozar de nuestra flora y fauna, según especialistas tenemos millones de variedades en cuanto frutas y vegetales, solo nos falta más capacidad exportadora,
- Toda exportación conlleva a costos y sobre costos, está en nosotros si estos costos lo volvemos elevados o no, recomendamos en una primera instancia pagar los costos elevados, en una próxima, evaluar futuros proveedores y lograr una alianza a largo plazo, con la finalidad de llegar al beneficio mutuo, en el Perú hay empresas que tienen concesiones con grandes organizaciones, lo cual es una buena estrategia de ahorro de costos, ya que hay un contrato de por medio y para ambas partes lograra ser beneficioso. Tenemos como testimonios que el tercerizar servicios puede ser bueno, sin embargo en un largo plazo conlleva a elevar el costo de producto o reducir la utilidad,

por tal motivo reiteramos en la búsqueda de alianzas estratégicas con empresas peruanas en cuanto el suministro de insumos, servicios aduaneros, de carga, transporte, etc.

## 7. CAPITULO III: RESULTADOS Y ANÁLISIS

Dadas nuestras entrevistas con especialistas, haremos una triangulación de respuestas con la finalidad de asociarlo a cada dimensión y objetivo planteado en las matrices. Como bien sabemos, nuestro tema a estudiar es el impacto de las barreras para arancelarias para el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania. Nosotros nos planteamos como hipótesis general que, efectivamente la aplicación de las barreras para arancelarias afecta directamente el ingreso de este fruto a Alemania. Contamos con dos variables; una es dependiente y la otra independiente, las barreras para arancelarias y las mandarinas peruanas respectivamente. En nuestra matriz operacional consideremos tres dimensiones; cuotas de importación, regulaciones y aranceles. Donde, en las cuotas de importación lo consideramos debido a que queríamos determinar de qué manera esta restricción afecta la demanda comercial de la mandarina peruana. Respecto a las medidas y/o regulaciones en el país destino, evidenciamos que existe un sinnúmero de requisitos técnicos que todo producto de consumo humano debe tener, así como diversos entes reguladores de lo mencionado. Por último, está los aranceles, como sabemos en la UE es un mercado proteccionista y de interés de salvaguardar a la producción nacional, por tal motivo, los aranceles son sumamente altos, sin embargo, existe un TLC entre Perú – UE lo cual nos beneficia en la reducción de la tasa arancelaria. Por otro lado, tuvimos una entrevista con dos especialistas en el rubro, cabe precisar que los entrevistados dominan ampliamente el mercado europeo, nos sirvió de gran ayuda estas dos entrevistas, ya que nos absolvieron todas nuestras dudas. Dividimos nuestro cuestionario en dos, es decir, realizamos dos entrevistas. La primera entrevista fue al jefe de operaciones de CPF, una empresa con mayor participación exportable en el Perú, básicamente la primera entrevista trato acerca del impacto que esta restricción conlleva a la exportación de mandarinas, donde Noelia, Jefe de Operaciones, nos indicó que afectan de manera indirectamente, debido a que son barreras que prácticamente limitan la exportación y

obliga a buscar otros países. Asimismo, precisó que es de suma importancia que una empresa debe estar en constante capacitación e innovación en cuanto a estándares de calidad, correcto proceso de cultivo, lograr un precio competitivo, entre otros factores que determinan si la exportación hacia la UE será de manera exitosa. Noelia, nos comentó que existen pocas empresas peruanas que exportan de manera continua a Europa debido a las barreras, en su mayoría estas empresas son grandes y de amplia trayectoria, mencionó también que el consumidor europeo es susceptible, ya que varía de gustos constantemente.

Nuestra segunda entrevista, tuvo como protagonista a un Agente Comercial, encargado de ver al mercado europeo, en otras palabras, era un analista de exportaciones en la UE, básicamente trató acerca del origen de las barreras para arancelarias, cómo surgieron y cuál es su papel principal que desempeña en el ámbito del comercio exterior. Nos comentó que estas restricciones fueron originadas años atrás, cuando los europeos buscaban consolidarse a nivel internacional, es decir trataban de ser primera potencia mundial, lo cual originó que sean extremadamente proteccionistas, solo buscaban potencializar la industria de su territorio; esto siguió al pasar de los años, sin embargo, hubo decreciendo, ya que surgieron más países con mejores ambiciones, hubieron TLC's que firmaron, pero aún no logran eliminar las barreras que cuentan. A lo expuesto, llegamos a la conclusión que las barreras arancelarias planteadas por la unión europea afectan de manera directa a las exportaciones de mandarina peruana, la única forma de exportar de manera eficaz es analizar de manera correcta al mercado y poder lograr penetrar al mercado con un claro target un precio súper competitivo.

## BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Baena Rojas, J. (2016). Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo? (Tesis Doctorado). Universidad de Barcelona.
- ❖ Benavente Alva, M. Calderón Curay, A. Rivadeneira Rivas, D. Rodríguez Arana, K. (2012). Planeamiento estratégico del mango en la región Lambayeque. (Tesis Pregrado) Universidad Pontificia Católica del Perú.
- ❖ Eguren, F. & Marapi, R. (2015). La Agroexportación en el Perú. Agraria, pp 7-9.
- ❖ Herfried, W. (2000). La exportación hacia la Unión Europea. Practica Fiscal. Europa Global, 2da Edición, pp. B4-66.
- ❖ Sarquis, A. (2002). Barreras arancelarias y no arancelarias. 2002, de Secretaria de agricultura, ganadería, pesca y alimentación Sitio web: <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/38589/Ponencia.pdf?sequence=1>
- ❖ Sencillo, G. (2005). La calidad en alimentos como barrera para-arancelaria. 2005, de Oficina de la CEPAL Sitio web: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4855/S05805\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4855/S05805_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- ❖ Tello Trillo, C. (2007). Las Restricciones no Arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano. (Tesis Pregrado). Universidad Pontificia Católica del Perú.
- ❖ MINCETUR. (2010). Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea. Biocomercio. Mincetur, 1era Edición, 31.
- ❖ Naciones Unidas. (2012). Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos, CH-1211, 7.
- ❖ Benites, J. (2014). La Mandarina Peruana. 25 de Agosto del 2019, de Minagri Sitio web: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/inf-mandarina-final%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/inf-mandarina-final%20(1).pdf)



- ❖ Flórez, M. (2015). Barreras comerciales: amenazas y oportunidades para las economías en desarrollo. Universidad Militar Nueva Granada Sitio web:  
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/10504/1/FlorezCaceresMonicaLisette2013.pdf>
- ❖ Martínez, S (2013). Las barreras para-arancelarias en el comercio agrícola de los países en desarrollo. Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo Sitio web:  
[http://riedesarrollo.org/memorias/2013/mesas/mesa5/5.1.1%20Sofia%20Boza\\_Las%20barreras%20para%20arancelarias.pdf](http://riedesarrollo.org/memorias/2013/mesas/mesa5/5.1.1%20Sofia%20Boza_Las%20barreras%20para%20arancelarias.pdf)

## **ANEXOS**

### **ANEXO 1. FICHA DE TAREA INVESTIGACIÓN**

**FACULTAD: FAYN**

**CARRERA: ADMINISTRACION Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**1. Título del trabajo de la tarea de investigación propuesta**

Estudio de las barreras para arancelarias impuestas por la Unión Europea para el ingreso de mandarinas peruanas a Alemania.

**2. Indique la o las competencias del modelo del egresado que serán desarrolladas fundamentalmente con esta Tarea de investigación:**

Dar un aporte a nuestra sociedad a través de nuestra investigación. Asimismo, incentivar a aquellas empresas exportadoras a expandirse a más horizontes, que lleguen a conocer el mercado europeo.

**3. Indique el número de alumnos posibles a participar en este trabajo.**  
(máximo 2)

Número de Alumnos: 02

**4. Indique si el trabajo tiene perspectivas de continuidad después que el alumno obtenga el Grado Académico para la titulación por la modalidad de tesis o no.**

Si se puede continuar ya que el tema es dinámico y cambiante sobre todo en el marco legal lo cual permitiría que el alumno actualice la investigación en cualquier momento.

5. Enuncie 4 o 5 palabras claves que le permitan al alumno realizar la búsqueda de información para el Trabajo en Revistas Indizadas en WOS, SCOPUS, EBSCO, SciELO, etc desde el comienzo del curso y obtener información de otras fuentes especializadas.

Ejemplo:

Palabras Claves	REPOSITORIO 1	REPOSITORIO 2	REPOSITORIO 3
1. Aranceles	UNIVRSIDAD COPLUTENSE DE MADRID	UNIA	DIALNET
2. Barreras para arancelarias	PUCP	EBSCO	UNIVERSIDA PACIFICO
3. Sanciones Comerciales	UDIFINET	UPC	JURN
4. Protección legal	SCIELO	WOS	ISEEK
5. Producción Mandarina	UNMSM	UNIVERSIDAD DE LIMA	TESEO

6. Como futuro asesor de investigación para titulación colocar:  
(Indique sus datos personales)

- a. **Nombre:** Evans Céspedes Andrade
- b. **Código Docente:** C00216
- c. **Correo:** C00216@utp.edu.pe
- d. **Teléfono:** 989860580

**7. Especifique si el Trabajo de investigación:**

*(Marcar con un círculo la que corresponde, puede ser más de una)*

- a. Contribuye a un trabajo de investigación de una Maestría o un doctorado de algún profesor de la UTP,
- b. si está dirigido a resolver algún problema o necesidad propia de la organización,
- c. si forma parte de un contrato de servicio a terceros,
- ☒ d. **corresponde a otro tipo de necesidad o causa (Explicar cuál)**

Esta direccionado para que las empresas exportadoras puedan conocer mejor las restricciones y/o barreras que impone la Unión Europea.

**8. Explique de forma clara y comprensible al alumno los objetivos o propósitos del trabajo de investigación.**

Dar a conocer las políticas y leyes en el sector exportable del mercado europeo. Asimismo, contribuir a la carrera con un tema de investigación que en un largo plazo ayudará a jóvenes a conocer un poco más el mercado europeo.

**9. Brinde al alumno una primera estructuración de las acciones específicas que debe realizar para que le permita al alumno iniciar organizadamente su trabajo.**

Primero, tener claro las definiciones básicas como ¿Qué es una medida para arancelaria, aranceles, impuestos, etc.? Luego, analizar el país de destino, profundizar si cuenta con restricciones, de ser así escoger un producto demanda y, por último, buscar fuentes relacionadas al tema.

**10. Incorpore todas las observaciones y recomendaciones que considere de utilidad al alumno y a los profesores del curso para poder desarrollar con éxito todas las actividades.**

Es muy importante tomarse el tiempo necesario para investigar, no confiar en fuentes que no tengan un respaldo por alguna institución.

Si se va a entrevistar procurar ser cauteloso, cortés y siempre agradecido.

**11. Fecha y docente que propone la tarea de investigación**

Fecha de elaboración de ficha: 20 / Mayo / 2018

Docente que propone la tarea de investigación: Hans Burmester Andreu  
(C09198)

**12. Esta Ficha de Tarea de Investigación ha sido aprobada como Tarea de Investigación para el Grado de Bachiller en esta carrera por:**

***(Sólo para ser llenada por la Dirección Académica)***

Nombre: \_\_\_\_\_

Código: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Fecha de aprobación de ficha \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

## ANEXO 2. MATRICES

### 2.1 MATRIZ DE DIMENSIONES DE LAS VARIABLES:

VARIABLE	DEFINICIÓN NOMINAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Barreras para-arancelarias	<p>“Las barreras para-arancelarias son leyes, regulaciones o políticas de un país que no toman la forma habitual de un arancel, pero que restringen el comercio exterior”</p> <p>Fernando Marapi (2005)</p>	Medidas sanitarias y fitosanitarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requisitos y/o certificaciones sanitarias para el ingreso del producto.</li> <li>• Preservar la salud de los consumidores y reducción de plagas.</li> </ul>
		Normas de origen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acreditar y garantizar el origen de las mercancías.</li> <li>• Acogerse a los beneficios arancelarios.</li> <li>• Cumplir requerimiento exigido por el importador.</li> </ul>
		Subvenciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El estado limita el ingreso de productos extranjeros.</li> <li>• Subvención a los productos nacionales.</li> </ul>
		Recaudación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar mayor recaudación de divisas.</li> <li>• Alto índice económico nacional.</li> </ul>

<b>VARIBLE</b>	<b>DEFINICIÓN NOMINAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
Mandarina Peruana	<p>“La mandarina es el fruto de las diferentes especies de cítricos llamados comúnmente mandarino, entre ellas Citrus reticulata, Citrus unshiu, Citrus reshni, así como sus híbridos”</p> <p>Wikipedia. (2020)</p>	Diversificación de la mandarina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contamos con una excelente ubicación geográfica.</li> <li>• Poseemos diversos, climas, tierras, etc.</li> </ul>
		Atracción mundial por la mandarina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estilo europeo, comer sano.</li> <li>• Grandes beneficios para salud.</li> </ul>
		Medida de control de precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evitar incrementos de precios durante periodos de escases.</li> </ul>
		La calidad en la mandarina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitividad en los productos.</li> </ul>

## 2.2 MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><b>GENERAL:</b> ¿De qué manera las barreras para arancelarias afectan el ingreso de mandarinas peruanas Alemania?</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿De qué manera las barreras para arancelaria afectan a las empresas exportadoras y/o agricultores peruanos?</li> <li>2. ¿De qué manera las barreras para arancelarias afectan los costos de producción de las empresas agroexportadoras?</li> </ol>	<p><b>PRINCIPAL:</b> Determinar el impacto que conlleva las barreras para arancelarias con el ingreso de mandarinas peruanas Alemania.</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determinar cómo se relacionan las barreras para arancelarias y la afectación de cara a las empresas exportadoras y/o agricultores peruanos.</li> <li>2. Determinar cómo se relaciona las barreras para arancelarias en los costos de producción de las empresas agroexportadoras.</li> </ol>	<p><b>GENERAL:</b> Las barreras para arancelarias afectan directamente el ingreso de mandarinas peruanas Alemania.</p> <p><b>ESPECÍFICAS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Las barreras para arancelarias afectan directamente a empresas exportadoras y/o agricultores peruanos.</li> <li>2. Las barreras para arancelarias afectan directamente a los costos de producción de las empresas agroexportadoras.</li> </ol>	<p>Barrera Para arancelarias (dependiente)</p> <p>Mandarina Peruana (independiente)</p>	<p>El tipo de investigación utilizada en nuestra investigación es básico. En este trabajo se utilizará referencias teóricas y bibliográficas, buscando una base de conocimientos que se le incorpora a la información previa existente.</p> <p>El Método que utilizaremos es descriptivo.</p>



## 2.3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Barrera Para arancelarias	Son todos los impuestos que deben pagar los exportadores e importadores por la entrada y salida de mercancías en aduanas.	Cuotas de importación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos recurrentes que se acogen a las cuotas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar si las cuotas de importación afectan directamente a la exportación de mandarinas peruanas a Alemania.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Data histórica de las medidas que se toman ante una cuota de importación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer el mercado destino en cuanto a restricciones, tenerlo en cuenta para tener un precio competitivo.</li> </ul>
		Regulaciones (etiquetado de productos, estándares técnicos)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos que pasan por rigurosas inspecciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar si la empresa peruana exportadora está identificada con las normativas respecto a las regulaciones.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar el proceso de control de calidad del fruto a exportar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar que el producto que se está exportando sea de calidad y apto para el consumo humano.</li> </ul>
		Aranceles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar la base imponible que se aplica la fruta en investigación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corroborar si la tasa del arancel afecta la exportación y/o demanda de exportación en la mandarina peruana</li> </ul>

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Mandarina Peruana	Los principales productores de mandarinas se encuentran en Lima e Ica y cuentan con diversas variedades.	Producción nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar las empresas productoras de mandarinas exportables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dar a conocer las empresas exportadas de las mandarinas, indagar más en estas organizaciones.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar si tenemos la capacidad de cubrir la demanda comercial en la UE.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concluir si el país está en la capacidad de cubrir la demanda de la UE.</li> <li>Saber si contamos con gran demanda potencial de exportación al Alemania.</li> <li>Analizar la posibilidad de expandirnos a más mercados.</li> </ul>
		Demanda internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Predeterminar gustos y preferencias del país destino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tener mapeado las preferencias de la comunidad europea, consideramos que es una buena estrategia de entrada.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar la acogida de la mandarina en la comunidad europea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tener una base de datos acerca de la demanda comercial que este fruto posee en la comunidad europea.</li> </ul>
		Beneficio del fruto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar las principales fuentes de propiedad del fruto,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Explotar y dar a conocer los beneficios de la fruta.</li> <li>Conocer las tierras que contamos, si efectivamente cumplen con el proceso de calidad, sanidad, etc.</li> </ul>

## 2.4 MATRIZ INSTRUMENTAL Y DE TECNICA DE INVESTIGACIÓN

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	OBJETIVO	FUENTE	INSTRUMENTO
Las Barreras Para Arancelarias	Las barreras arancelarias son leyes, regulaciones o políticas de un país que no toman la forma habitual de un arancel, pero restringen el comercio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuotas de importación.</li> <li>• Regulaciones (etiquetado de productos, estándares técnicos).</li> <li>• Aranceles.</li> <li>• Certificados sanitarios y fitosanitarios.</li> </ul>	Analizar el impacto que conlleva las barreras arancelarias impuestas por la Unión Europea en relación a la exportación de mandarinas peruanas a Alemania.	Trabajadores de la empresa CPF (Consortio Peruano de Frutas).	Cuestionario de entrevista presencial.
La Mandarina Peruana	Es un fruto que pertenece a la familia de los cítricos, donde su principal fuente de vitamina es la C.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción nacional.</li> <li>• Demanda internacional</li> <li>• Proceso de cultivo.</li> <li>• Beneficios del fruto.</li> </ul>	Identificar la potencia de la demanda comercial de la mandarina en mercado europeo a pesar de las restricciones planteadas por el continente en destino.	Trabajadores de la empresa CPF (Consortio Peruano de Frutas).	Cuestionario de entrevista presencial.

## **ANEXO 3. DESARROLLO DE LA ENTREVISTA**

### **ENTREVISTA 1**

#### **Entrevistadores:**

- Regalado Torres, Noemi del Pilar
- Torres Cama, Oscar Miguel

#### **Participante:**

- Carranza Regalado, Noelia – Jefe de operaciones de CPF (Consorcio de Productores de Fruta)

#### **1. ¿Qué entiende por las medidas para arancelarias impuestas por la Unión Europea?**

Bueno, desde mi punto de vista, son medidas de política comercial que impiden el correcto desarrollo del intercambio comercial cuya finalidad es impedir el ingreso de productos al país de destino para proteger a la industria nacional.

**Interpretación:** Esta pregunta permite saber si el exportador tiene el verdadero conocimiento sobre las barreras para arancelarias y medidas que toma este continente, la empresa debe exportar las mandarinas con la mejor calidad, conocer sus normas de origen, las medidas fitosanitarias, etc.

#### **2. ¿Qué efectos positivos conlleva las barreras para arancelarias en su organización?**

Nosotros exportamos a la Unión Europea hace varios años esto nos ha servido de mucho. Te explico, al entrar al mercado europeo, nos exigen diversas certificaciones a nuestro producto, nosotros lo hemos venido cumpliendo y considero que de esta manera nos volvemos más competitivos internacionalmente como empresa peruana.

**Interpretación:** El objetivo de esta pregunta es que la empresa tenga el conocimiento de que las barreras para arancelarias traen efectos positivos a su empresa, ya que les exigen cumplir con todas las normas establecidas por dicho país y esto hace que la empresa se vuelva más competitiva.

**3. ¿Por qué la unión europea cuenta con distintas restricciones respecto a la entrada de un producto extranjero?**

Europa es un continente que se preocupa por la salubridad de sus consumidores, por tal motivo el continente te exige que tu producto sea inocuo. Por otro lado, también considero que es para proteger a su industria nacional.

**Interpretación:** Esta pregunta permite que la empresa indague mucho más en dichas restricciones, para que puedan mejorar la calidad de su producto, manteniendo un precio justo y adecuado.

**4. ¿Considera que la calidad de un producto es un rol muy importante a la hora de exportar?**

Por supuesto, hoy en día una empresa es competitiva gracias a la calidad que se refleja en su producto. Nosotros como empresa contamos con certificaciones nacionales e internacionales de calidad. Contamos con plantas de producción que mensualmente son sometidas al mantenimiento constante de control antiplagas garantizando nuestra inocuidad. Cuando un producto es de calidad, siempre te van a comprar cueste lo que cueste.

**Interpretación:** Esta pregunta busca comprobar que efectivamente la calidad del producto es sumamente importante, el país de Alemania cuida de la salud de sus pobladores, además protegen su industria y

deben cumplir con los requisitos fitosanitarios para evitar la llegada de una plaga al país importador.

**5. ¿Cree que hoy en día para una empresa exportadora es necesario contar con certificaciones de calidad, seguridad o ambiental?**

Claro que sí, ya que estas certificaciones acreditan que una empresa cumple las normativas en la elaboración de un producto o servicio garantizando la seguridad antes sus clientes y también un prestigio ante el mercado importador.

**Interpretación:** El objetivo de esta pregunta, es que la empresa exportadora cuente con dichas certificaciones, así fortalece su competitividad. La más importante es la certificación de calidad, ya que garantiza el producto y su servicio.

**6. ¿Opina que poner restricciones para el ingreso de productos hacia un determinado país, en este caso barreras para arancelarias, es una mala práctica? ¿Por qué?**

Existen dos puntos claros que les explicaré. Pienso que el mundo está hecho para intercambiar bienes y servicios libremente, no deberían existir ciertas irregularidades. Sin embargo, debido a la competitividad que hoy existe, es necesario crear medidas como las barreras para arancelarias, ya que estas sirven para proteger el producto nacional frente a la competencia.

**Interpretación:** Esta pregunta es esencial, ya que busca que las empresas exportadoras envíen sus productos en las mejores condiciones, cumpliendo con los requisitos y documentaciones que exige el país importador.

**7. ¿De qué manera influye la existencia de barreras para arancelarias en su organización?**

La mayoría de nuestras exportaciones tienen como mercado final Europa. Por tal motivo, ya estamos alineados a las exigencias que el continente nos pone. Además, ser más rigurosos en los procesos de producción tiene como consecuencia el incremento de nuestro precio, pero esto no ha sido un impedimento, ya que la demanda exportable de nuestra empresa ha crecido en los últimos años. Nosotros continuamos con nuestra ideología y representando correctamente nuestra marca peruana.

**Interpretación:** Esta pregunta busca saber si las barreras para arancelarias tienen un impacto positivo o negativo en la empresa, muchas de ellas se encuentran alineadas a dichas exigencias del país y hace que crezcan competitivamente.

## **ENTREVISTA 2**

### **Entrevistadores:**

- Regalado Torres, Noemi del Pilar
- Torres Cama, Oscar Miguel

### **Participante:**

- Huacchillo, Anghella – Comercial de Beta (Complejo Agroindustrial Beta S.A)

#### **1. ¿Qué entiende por las medidas para arancelarias impuestas por la Unión Europea?**

Las barreras para arancelarias son para proteger la industria nacional en la Unión Europea y manejar un comercio justo.

**Interpretación:** Esta pregunta permite saber si el exportador tiene el conocimiento sobre las barreras para arancelarias y medidas que toma este continente.

#### **2. ¿Qué efectos positivos conlleva las barreras para arancelarias en su organización?**

Incentiva a la industria nacional. Nosotros como empresa cumplimos con todas las certificaciones que el mercado europeo exige.

**Interpretación:** Esta pregunta permite que la empresa exportadora sepa que las barreras para arancelarias también son un incentivo ya que mejora la industria nacional.



**3. ¿Por qué la unión europea cuenta con distintas restricciones respecto a la entrada de un producto extranjero?**

Para la Unión europea lo primordial son los protocolos de sanidad y la seguridad a su ciudadanía, por ende, es un continente que exige productos inocuos.

**Interpretación:** Con respecto a esta pregunta permite que la empresa mejore la calidad de su producto, ya que el país cuida mucho la salud de sus pobladores.

**4. ¿Considera que la calidad de un producto es un rol muy importante a la hora de exportar?**

Creo que, si es un factor importante, porque eso refleja el manejo que tiene una empresa sobre el producto a exportar. Asimismo, es una muestra de los productos que uno exporta como país.

**Interpretación:** Esta pregunta se basa en que la calidad del producto es muy importante para el país importador, ya que buscan productos inocuos para proteger su industria y población.

**5. ¿Cree que hoy en día para una empresa exportadora es necesario contar con certificaciones de calidad, seguridad o ambiental?**

Totalmente necesario, porque hoy en día muchas de las empresas cuentan con unos estándares de calidad. Así como también ciertos procedimientos o lineamientos y para cumplir con ello exigen a sus proveedores a que se alineen de alguna manera a estos principios. Es por ello, que, si uno no cuenta con ciertas certificaciones, se vuelve menos competitivo y es una manera de cerrar o disminuir algunos canales de ventas.

**Interpretación:** El objetivo de esta pregunta, es que la empresa exportadora tome en cuenta ciertas certificaciones, ya que estos los vuelve competitivos.

**6. ¿Opina que poner restricciones para el ingreso de productos hacia un determinado país, en este caso barreras para arancelarias, es una mala práctica? ¿Por qué?**

Opino que es una buena práctica para promover a sus industrias y generar más producción nacional y evitar importaciones innecesarias.

**Interpretación:** Esta pregunta permite saber que las barreras para arancelarias son necesarias para realizar una exportación, así se evitan los incumplimientos sanitarios, fitosanitarios, normas y las malas prácticas.

**7. ¿De qué manera influye la existencia de barreras para arancelarias en su organización?**

Las barreras para arancelarias generan impacto para la competitividad de empresas y estándares de productos o servicios.

**Interpretación:** Esta pregunta permite saber el impacto positivo y negativo que conlleva las barreras para arancelarias a las empresas exportadoras.

## ANEXO 4. VALIDACION DE JUECES

1er juez:

### Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

**CURSO** : Taller de Investigación  
**DOCENTE** : Alegria la Rosa, Lourdes Milagrito  
Marroquin Bellido, Emiliano Elias  
**INTEGRANTES** : Regalado Torres, Noemi  
Torres Cama, Oscar

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su pertinencia respecto a la dimensión e indicador de la variable de estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con la **matriz de consistencia** que respalda al instrumento, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

#### Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento:

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Las barreras para arancelarias

Variable Independiente : Las mandarinas peruanas

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :

Dimensiones de la VD :

#### **INDICACIONES:**

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo  
**DA** : De Acuerdo  
**N** : Neutral con la pregunta  
**ED** : En Desacuerdo  
**TD** : Totalmente en Desacuerdo

Les presentamos un ejemplo relacionado con el trabajo. Anote una "X" en el espacio que crea conveniente según su nivel de acuerdo o de desacuerdo.

#### **Ejemplo:**

**ÍTEM 1.** "En su centro de trabajo, las reuniones son convocadas de manera imprevista o de última hora"

ÍTEM	TA	DA	N	ED	TD
TOTAL					

**OBSERVACIÓN:** En caso ustedes estuvieran "en desacuerdo" o "totalmente en desacuerdo" por favor indiquen sus:

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 1: ¿QUÉ ENTIENDE POR LAS MEDIDAS PARA ARANCELARIAS IMPUESTAS POR LA UNIÓN EUROPEA?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
			<input checked="" type="checkbox"/>		
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 2: ¿QUÉ EFECTOS POSITIVOS CONLLEVA LAS BARRERAS PARA ARANCELARIAS EN SU ORGANIZACIÓN?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
				<input checked="" type="checkbox"/>	
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: *Podría ser: ¿Qué impacto tiene estas barreras en tu negocio?*  
 .....  
 .....

PREGUNTA 3: ¿POR QUÉ LA UNIÓN EUROPEA CUENTA CON DISTINTAS RESTRICCIONES RESPECTO A LA ENTRADA DE UN PRODUCTO EXTRANJERO?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
		<input checked="" type="checkbox"/>			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 4: ¿CONSIDERA QUE LA CALIDAD DE UN PRODUCTO ES UN ROL MUY IMPORTANTE A LA HORA DE EXPORTAR?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
			<input checked="" type="checkbox"/>		
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: *Depende a la Calidad de productos a exportar para su competitividad?*  
 .....  
 .....

PREGUNTA 5: ¿CREE QUE HOY EN DÍA PARA UNA EMPRESA EXPORTADORA ES NECESARIO CONTAR CON CERTIFICACIONES DE CALIDAD, SEGURIDAD O AMBIENTAL?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
		✓			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 6: ¿OPINA QUE PONER RESTRICCIONES PARA EL INGRESO DE PRODUCTOS HACIA UN DETERMINADO PAÍS, EN ESTE CASO BARRERAS PARA ARANCELARIAS, ES UNA MALA PRÁCTICA? ¿POR QUÉ?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
		✓			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 7: ¿EXISTE ALGUNA MANERA DE QUE LAS BARRERAS PARA ARANCELARIAS NO AFECTEN LA EXPORTACIÓN?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
		✓			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 8: ¿DE QUÉ MANERA INFLUYE LA EXISTENCIA DE BARRERAS PARA ARANCELARIAS EN SU ORGANIZACIÓN?

ÍTEM 8	TA	DA	N	ED	TD
					X
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:..... *ver item pregunta 2* .....  
 .....  
 .....

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
TOTAL					
%*					

**Datos de los Jueces:**

**Nombres y Apellidos**

JUEZ 1..... *Jorge Carquin* .....

JUEZ 2..... .....

JUEZ 3..... .....

JUEZ 4..... .....

JUEZ 5..... .....

JUEZ 6..... .....

**Firmas**

..... *[Firma]* .....

..... .....

..... .....

..... .....

..... .....

..... .....

Cercado de Lima, 17 de Octubre de 2019



## 2do Juez:

### Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

**CURSO** : Taller de Investigación  
**DOCENTE** : Alegria la Rosa, Lourdes Milagrito  
Marroquin Bellido, Emiliano Elías  
**INTEGRANTES** : Regalado Torres, Noemi  
Torres Cama, Oscar

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su pertinencia respecto a la dimensión e indicador de la variable de estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con la **matriz de consistencia** que respalda al instrumento, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

#### Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento:

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Las barreras para arancelarias  
Variable Independiente : Las mandarinas peruanas

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :  
Dimensiones de la VD :

#### **INDICACIONES:**

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo  
**DA** : De Acuerdo  
**N** : Neutral con la pregunta  
**ED** : En Desacuerdo  
**TD** : Totalmente en Desacuerdo

Les presentamos un ejemplo relacionado con el trabajo. Anote una **"X"** en el espacio que crea conveniente según su nivel de acuerdo o de desacuerdo.

#### **Ejemplo:**

**ÍTEM 1.** "En su centro de trabajo, las reuniones son convocadas de manera imprevista o de última hora"

ÍTEM	TA	DA	N	ED	TD
<b>TOTAL</b>					

**OBSERVACIÓN:** En caso ustedes estuvieran "en desacuerdo" o "totalmente en desacuerdo" por favor indiquen sus:

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 1: ¿QUÉ ENTIENDE POR LAS MEDIDAS PARA ARANCELARIAS IMPUESTAS POR LA UNIÓN EUROPEA?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 2: ¿QUÉ EFECTOS POSITIVOS CONLLEVA LAS BARRERAS PARA ARANCELARIAS EN SU ORGANIZACIÓN?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
			✓		
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: *EFFECTOS NEGATIVOS*.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 3: ¿POR QUÉ LA UNIÓN EUROPEA CUENTA CON DISTINTAS RESTRICCIONES RESPECTO A LA ENTRADA DE UN PRODUCTO EXTRANJERO?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 4: ¿CONSIDERA QUE LA CALIDAD DE UN PRODUCTO ES UN ROL MUY IMPORTANTE A LA HORA DE EXPORTAR?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....



PREGUNTA 5: ¿CREE QUE HOY EN DÍA PARA UNA EMPRESA EXPORTADORA ES NECESARIO CONTAR CON CERTIFICACIONES DE CALIDAD, SEGURIDAD O AMBIENTAL?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 6: ¿OPINA QUE PONER RESTRICCIONES PARA EL INGRESO DE PRODUCTOS HACIA UN DETERMINADO PAÍS, EN ESTE CASO BARRERAS PARA ARANCELARIAS, ES UNA MALA PRÁCTICA? ¿POR QUÉ?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 7: ¿EXISTE ALGUNA MANERA DE QUE LAS BARRERAS PARA ARANCELARIAS NO AFECTEN LA EXPORTACIÓN?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 8: ¿DE QUÉ MANERA INFLUYE LA EXISTENCIA DE BARRERAS PARA ARANCELARIAS EN SU ORGANIZACIÓN?

ÍTEM 8	TA	DA	N	ED	TD
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

ÍTEM	TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN				
	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
TOTAL					
%*					

**Datos de los Jueces:**

**Nombres y Apellidos**

JUEZ 1.....JOSE GALVEZ CHAVEZ.....

JUEZ 2.....

JUEZ 3.....

JUEZ 4.....

JUEZ 5.....

JUEZ 6.....

**Firmas**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Cercado de Lima, 16 de Octubre de 2019

### 3er Juez:

#### Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

**CURSO** : Taller de Investigación  
**DOCENTE** : Alegria la Rosa, Lourdes Milagrito  
Marroquín Bellido, Emiliano Elias  
**INTEGRANTES** : Regalado Torres, Noemi  
Torres Cama, Oscar

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su pertinencia respecto a la dimensión e indicador de la variable de estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con la **matriz de consistencia** que respalda al instrumento, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

#### Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento:

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Las barreras para arancelarias

Variable Independiente : Las mandarinas peruanas

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :

Dimensiones de la VD :

#### **INDICACIONES:**

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo  
**DA** : De Acuerdo  
**N** : Neutral con la pregunta  
**ED** : En Desacuerdo  
**TD** : Totalmente en Desacuerdo

Les presentamos un ejemplo relacionado con el trabajo. Anote una **"X"** en el espacio que crea conveniente según su nivel de acuerdo o de desacuerdo.

#### **Ejemplo:**

**ÍTEM 1.** "En su centro de trabajo, las reuniones son convocadas de manera imprevista o de última hora"

ÍTEM	TA	DA	N	ED	TD
TOTAL					

**OBSERVACIÓN:** En caso ustedes estuvieran "en desacuerdo" o "totalmente en desacuerdo" por favor indiquen sus:

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 1:** ¿QUÉ ENTIENDE POR LAS MEDIDAS PARA ARANCELARIAS IMPUESTAS POR LA UNIÓN EUROPEA?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 2:** ¿QUÉ EFECTOS POSITIVOS CONLLEVA LAS BARRERAS PARA ARANCELARIAS EN SU ORGANIZACIÓN?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 3:** ¿POR QUÉ LA UNIÓN EUROPEA CUENTA CON DISTINTAS RESTRICCIONES RESPECTO A LA ENTRADA DE UN PRODUCTO EXTRANJERO?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 4:** ¿CONSIDERA QUE LA CALIDAD DE UN PRODUCTO ES UN ROL MUY IMPORTANTE A LA HORA DE EXPORTAR?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....



PREGUNTA 5: ¿CREE QUE HOY EN DÍA PARA UNA EMPRESA EXPORTADORA ES NECESARIO CONTAR CON CERTIFICACIONES DE CALIDAD, SEGURIDAD O AMBIENTAL?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 6: ¿OPINA QUE PONER RESTRICCIONES PARA EL INGRESO DE PRODUCTOS HACIA UN DETERMINADO PAÍS, EN ESTE CASO BARRERAS PARA ARANCELARIAS, ES UNA MALA PRÁCTICA? ¿POR QUÉ?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
		✓			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 7: ¿EXISTE ALGUNA MANERA DE QUE LAS BARRERAS PARA ARANCELARIAS NO AFECTEN LA EXPORTACIÓN?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

PREGUNTA 8: ¿DE QUÉ MANERA INFLUYE LA EXISTENCIA DE BARRERAS PARA ARANCELARIAS EN SU ORGANIZACIÓN?

ÍTEM 8	TA	DA	N	ED	TD
	✓				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

ÍTEM	TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN				
	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
TOTAL					
%*					

**Datos de los Jueces:**

**Nombres y Apellidos**

JUEZ 1... MANUEL EUGENIO PÉREZ PASOS a 11134  
 JUEZ 2.....  
 JUEZ 3.....  
 JUEZ 4.....  
 JUEZ 5.....  
 JUEZ 6.....

**Firmas**

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

Cercado de Lima, 18 de Octubre de 2019

## ANEXO 5. PRESUPUESTO DE TRABAJO

ÍTEMS	COSTOS S/.
<b>1. VIÁTICOS</b>	
PASAJES	S/138,00
ALIMENTOS	S/65,00
<b>2. MATERIALES</b>	
IMPRESIONES	S/3,50
USB	S/20,00
LIBROS	S/70,00
<b>3. EQUIPOS</b>	
MOUSE	S/18,00
INTERNET (5 HORAS)	S/5,00
<b>4. ÚTILES</b>	
RESALTADOR	S/2,00
LAPIZ	S/1,00
BORRADOR	S/1,00
FOLDER MANILA	S/1,40
LAPICEROS	S/2,50
<b>5. VISITA</b>	
TAXI - VISITA A EMPRESA	S/18,00
<b>TOTAL</b>	<b>S/345,40</b>

## ANEXO 6. TABULACIÓN DEL RESUMEN DE VALIDACION

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ITEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	2		1		
2	1		1	1	
3	2	1			
4	2		1		
5	2	1			
6	1	2			
7	1	2			
8	2				1
<b>TOTAL</b>	13	6	3	1	1
<b>%</b>	54.16%	25%	12.50%	4.17%	4.17%



## ANEXO 7. CRONOGRAMA DE TRABAJO

FASE Y ACTIVIDADES	AGO STO		SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE		
DISEÑO DEL ANTEPROYECTO	S E M .1	S E M .2	S E M .3	S E M .4	S E M .5	S E M .6	S E M .7	S E M .8	S E M .9	S E M .10	S E M .11	S E M .12	S E M .13	S E M .14	S E M .15	S E M .16	S E M .17
1. Elección del tema	X	X															
2. Estudio del problema			X	X													
3. Búsqueda de artículos					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
4. Búsqueda de tesis							X	X	X	X	X	X	X	X			
5. Elaboración del estado de la cuestión									X								
6. Revisión de las variables									X								
7. Planteamiento cualitativo										X							
8. Planteamiento cuantitativo											X	X					
9. Estrategias Metodológicas												X	X				
10. Elaboración de cronograma													X	X			
11. Elaboración de presupuesto															X		
12. Presentación del trabajo completo																X	X